

BUSINESSPLAN

AUSBILDUNGSBERATER

NAME, VORNAME

Straße, Hausnummer

Postleitzahl, Ort

ihremail@email.de

12345/1234567

INHALTSVERZEICHNIS

1. MANAGEMENT SUMMARY	3
2. GESCHÄFTSMODELL	5
2.1 ANGEBOTSBESCHREIBUNG	5
2.2 ZIELGRUPPE	6
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE	6
3. UNTERNEHMEN	7
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG	7
3.2 MITARBEITER	7
3.3 PARTNER	8
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN	8
3.5 RECHTSFORM	9
3.6 VERSICHERUNGEN	10
3.7 STANDORT	11
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI)	12
4. MARKT UND WETTBEWERB	13
4.1 MARKTANALYSE	13
4.2 WETTBEWERBSANALYSE	16
5. MARKETINGKONZEPT	18
5.1 VERTRIEBSWEGE	18
5.2 PREISKALKULATION	18
5.3 MARKETING-MIX	20
5.3.1 <i>Offline-Marketing</i>	20
5.3.2 <i>Online-Marketing</i>	20
6. FINANZPLANUNG	21
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG	21
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG	22
6.3 UMSATZPLANUNG	24
6.4 KOSTENPLANUNG	25
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG	34
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG	39
7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)	51
8. MEILENSTEINPLANUNG	53
9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)	54

ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

1. Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung einer Ausbildungsberatung.

Das Unternehmen bietet ein hochwertiges Dienstleistungsangebot in der Ausbildungsberatung. Wichtig sind entsprechendes Know-how und eine exzellente Beratungskompetenz.

Die Zielgruppe der Ausbildungsberatung setzt sich aus Absolventen (Hauptschule, Realschule, Gymnasium) zusammen, die Bedarf an Beratung zu Themen im Bereich Jobstart und Berufswahl haben. Die Zielgruppe ist zu gleichen Teilen weiblich und männlich. Durch eine erstklassige Qualität, ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis und überdurchschnittlichen Service entsteht ein hoher Kundennutzen. Darüber hinaus erreicht das Angebot einige Wettbewerbsvorteile. Die gesamte Übersicht ist unter Gliederungspunkt 2.3 zu finden.

.....

Ende der Leseprobe

[Hier klicken und den vollständigen Businessplan Ausbildungsberater herunterladen!](#)